

ORGANIZZAZIONE STUDIO

È arrivato il consenso informato

di **Michele D'Agnolo**

Vent'anni fa, fresco di servizio militare, mi sono iscritto all'**Ordine dei Dottori Commercialisti** di Trieste. Uno dei miei primi incarichi consistette nel discutere con un piccolo cliente dello studio paterno della sua posizione previdenziale. Il giovane artigiano apparteneva a quella schiera di persone che considera ogni prelievo statale una succhiata di sangue e che ha cessato da tempo di credere oltre che a Babbo Natale anche al *welfare state*.

In buona sostanza l'artigiano non ne voleva sapere di pagare l'Inps per la propria posizione artigiana.

Pratica assai delicata, quella affidatami, in quanto anche i muri sanno che la **previdenza è assolutamente obbligatoria**. L'unico modo legittimo che ha un artigiano per evitare l'assoggettamento a contribuzione è quello di crescere la propria attività fino a farla diventare una attività industriale, per l'aumento dimensionale, oppure mutare la veste giuridica del *business* in una società a responsabilità limitata. In tale ultimo caso, infatti, l'iscrizione alla gestione separata artigiani e commercianti avviene soltanto facoltativamente, quindi a eventuale richiesta dell'artigiano stesso. Il tutto sempre che si riesca a comprovare inconfutabilmente la neutralità o almeno la non elusività fiscale della trasformazione.

Ovviamente, nell'illustrare al cliente le varie alternative, sottolineai scrupolosamente all'artigiano che il suo gesto, la sua **scelta era tutt'altro che priva di conseguenze economiche**.

Ricordo perfettamente di avergli detto in faccia: "Guarda che rimarrai senza pensione". E ricordo anche che mi rispose con sufficienza: "Non ti preoccupare, ho una polizza privata e comunque sono molto parco nelle mie spese e quindi mi manterrò con i miei risparmi".

Mentre i miei capelli cadevano e imbiancavano per le preoccupazioni dei miei clienti, l'artigiano ha avuto meritato successo negli affari e trovato pure l'amore. Ha da poco conosciuto una ragazza, molto più giovane di lui, che è diventata la sua compagna e gli ha ridato nuova vita e nuove emozioni. Ma gli ha sistematicamente prosciugato il conto in banca.

Il tempo, però, passa per tutti. Anche i suoi capelli si sono ingrigiti e si sono fatti sempre più radi, anche se si atteggia a giovincello tirandosi su il colletto della polo e vestendo pantaloni alla moda.

Superata la sessantina, è tornato a trovarmi qualche giorno fa, per riparlarmi della sua pensione. Mi ha riferito che con sua grande sorpresa si è recato all'Inps dove gli hanno detto che **non aveva una posizione contributiva**. Sbattendo i pugni sul tavolo mi ha incolpato, senza mezzi termini, di averlo lasciato senza pensione.

Ho provato a ricordargli dei nostri colloqui, ma nonostante gli atteggiamenti da giovincello, stranamente ha avuto un attacco di senile amnesia proprio in corrispondenza di quell'incontro.

La conversazione non è finita in modo particolarmente piacevole. Mi ha infatti suggerito di non utilizzare l'attacco come penosa strategia quando non si sa che pesci pigliare e ci si trova in torto marcio: "Avresti dovuto avvertirmi che sarei rimasto senza pensione, adesso mi hai messo in un guaio. Chi penserà alla mia povera compagna?" Avrei tanto voluto rispondergli "La tua compagna è tutt'altro che povera visto tutti i soldi che ti ha succhiato e inoltre mi sembra che sappia pensare già molto bene da sola ai fatti suoi." Io mi sono taciuto e lui se n'è andato con un diavolo per capello. Vi farò sapere come va a finire. Ma non è questo il punto.

Il punto è che in questi tempi di vacche magre e di molti controlli, lo sport nazionale di certa clientela è diventato quello di usare lo **studio commerciale** e di consulenza del lavoro come **capro espiatorio** di qualsiasi scelta antecedente, più o meno creativa, di cui lo studio non possa provare per iscritto la scriminante.

E non possiamo nemmeno invocare a carico del cliente la famosa "legge" di Papagianni, per cui l'assenza di prove non costituisce prova di assenza.

Il cliente mette la nostra parola contro la sua e se non vuoi perderlo magari ti tocca pure rifonderlo, o almeno fargli lo sconto vita natural durante.

Bei tempi quelli in cui con una stretta di mano ci si accordava e il cliente si prendeva, per sempre, le proprie responsabilità. Tempi che con ogni probabilità non torneranno più.

Dovremo allora cominciare a fare come i medici che quando ti vai a togliere anche un semplice brufolo ti fanno previamente **leggere e firmare** di tuo pugno un piccolo trattato di medicina, dove peraltro si paventano disgrazie inenarrabili che di solito a metà lettura ti casca la penna. Solo così saremo in grado di **comprovare** che fornendo i nostri consigli, che si devono ovviamente limitare soltanto a quanto rigorosamente lecito, abbiamo comunque sempre **illustrato pro e contro di ogni soluzione**.

E attenzione anche a come e dove conserviamo queste preziose lettere di manleva. La legge di Murphy insegna che di solito le manleve sono le prime carte dei fascicoli del cliente ad andare smarrite o comunque le uniche ad essere prontamente restituite. Per non parlare dell'encomiabile zelo con cui i nostri dipendenti le cestinano ripulendo i fascicoli da questi preziosi documenti – e solo da questi - prima dell'archiviazione. Non sarebbe inoltre la prima volta che i verificatori prendono a spunto un parere che paventa possibili conseguenze negative proprio per spiccare un verbale di accertamento, come pare sia accaduto – per

esempio - a Dolce e Gabbana nel primo famoso caso in cui all' elusione fiscale è stata data rilevanza penale. La classica aspettativa che si autorealizza. Si salvi chi può.